

우리나라 포워더도 종합물류업자로서의 기능을 한층 강화해야

백 중 실

(한국해양수산개발원 부연구위원)

국제물류환경의 급변

국제물류는 기술진보에 따른 제조업의 발전과 시장의 글로벌화가 확대되고 상품 및 서비스의 최적화를 추진하는 과정에서 급격히 발전되고 있다. 즉 경제활동의 글로벌화가 가속화되어 세계화 기업들은 경영활동을 수행하기에 적합한 국제물류유통거점을 중심으로 조달, 생산, 유통활동을 전개하고 있으며, 국제물류기업은 이러한 화주기업의 국제물류서비스 수요를 충족시키기 위하여 다양화되고 특정 화주에 특화된 전략을 추진하고 있다.

또한 정보통신기술 및 교통수단의 기술발전예 따라 IT에 기반을 둔 정보교환 및 전자상거래가 확산되고 대량의 화물을 신속하고 안전하게 수송할 수 있는 복합운송서비스가 고도화되고 있다. 이에 따라 국제물류상 주요 hub거점인 항만과 공항에는 다양한 전문물류기업과 관련 산업들의 집적화가 이루어지고 다양화되고 고도화된 국제물류서비스가 활성화되고 있다. 국제물류업체로서 컨테이너선사, 항공사는 물론 유수의 포워더와 특송업체들도 주요 hub거점을 중심으로 세계적인 네트워크를 구축하고 부가가치 물류서비스를 제공하기 위한 전략을 추진하고 있으며 전자상거래 확대에 따라 포털사이트구축 등에 노력하고 있다.

한편 미국과 유럽 등 선진국에서 물류분야에 대한 규제완화가 추진된 것도 국제물류가 급속히 발전하게 된 배경의 하나이다. 미국은 1980년대 초반부터 해운, 항공 그리고 트럭 및 철도분야의 규제완화를 추진한 결과 물류시장에 대한 진입장벽이 해소되어 다수의 물류업체가 시장에 참여할 수 있게 되고 그에 따라 물류업체간 치열한 경쟁이 전개되면서 일부 업체는 도태되거나 인수합병을 통하여 대형화된 업체는 국내시장에서 국제시장으로 네트워크를 확대해왔다. 유럽

에서도 EU통합을 계기로 관세폐지, 운임자유화, cabotage폐지 등이 추진되어 유럽 물류업체들은 기본적으로 유럽역내시장 나아가 세계시장을 대상으로 네트워크를 구축하고 고도화된 물류서비스를 제공하지 않으면 생존하기 어려운 환경이 전개되고 있다.

전세계적으로 국제물류업체간 치열한 경쟁이 전개됨에 따라 물류비 절감과 고객서비스 향상을 위한 컨테이너선사간 그리고 항공사간 전략적 제휴와 다른 물류기업을 인수합병하는 경우도 활발하게 추진되었다. 아울러 국제물류서비스를 제공하는 유수의 포워더나 특송업체들도 전략적 제휴나 인수합병을 통하여 글로벌 네트워크를 구축하고 고도화된 부가가치 물류서비스를 제공하기 위한 전략을 적극 추진하고 있다.

특히 유수의 국제물류업체들은 기존의 수송, 보관, 하역 등 기본적인 물류서비스는 물론이고 물류서비스에서 한단계 진화된 물류서비스의 재구축 및 컨설팅 등 세계화기업들이 요구하는 특화된 서비스를 제공하는 전문물류업체로서 발돋움하고 있다. 선진국 물류업체들은 특화된 물류서비스를 제공하는 3PL(Third Party Logistics) 나아가 4PL(Fourth Party Logistics)로서 세계화 기업의 공급사슬관리(Supply Chain Management)내 일원으로서 고도화된 물류서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

국제물류환경변화에 따라 포워더의 역할도 변화

과거 국제물류가 발달하기 전 주요 수출입 물품은 원재료나 반제품 등이 중심이었으나 최근 기술발전과 고객의 욕구가 다양화, 복잡화되면서 기계류, 첨단산업제품, 의류나 고가품 등으로

상품도 경박단소화됨에 따라 물류서비스의 신속화, 고도화가 필요하게 되었다. 상품의 가치 및 성격의 변화에 따라 국제물류체계상 수송업체나 포워더들도 컨테이너나 단위화된 화물을 신속하고 안전하게 수송, 혼재, 보관 등 물류서비스를 제공할 수 있는 수송기와 물류 거점을 확보하거나 아웃소싱을 통하여 광범위한 네트워크를 구축할 수 밖에 없게 되었다.

국제물류체계상 선사와 항공사는 기본적으로 기간항로상 해상수송 또는 항공수송의 주체로서의 역할과 하역 등의 서비스를 수행하나 서비스 동질화가 용이하고 경쟁이 치열하기 때문에 육상의 트럭, 철도 등 복합운송과 창고나 유통센터 등 부가가치 물류서비스를 제공함으로써 경쟁우위를 차지하기 위한 전략을 확대해왔다. 기간항로 수송서비스를 제외한 육상에서의 수배송, 창고, 혼재업무, 통관서비스 등은 기본적으로 포워더의 업무였으나 수송업체의 서비스영역 확대와 포워더간 치열한 경쟁으로 포워더도 특정화주나 산업에 특화된 서비스를 제공하지 않고서는 생존하기 어려운 실정이다. 포워더도 환경변화에 따라 새로운 역할을 수행하는 물류업체로서 변신을 적극 추진해야 할 시점이다.

국제물류업체인 선사와 항공사는 물론 포워더들도 궁극적으로 국제물류의 최종 수요자인 화주(송화주나 수화주)의 욕구를 충족시키기 위하여 다양한 물류전략을 추진할 수 밖에 없게 되었다. 과거 포워더들의 주요 사업은 해상화물 또는 항공화물의 집화, 혼재, 통관 등 한정된 업무에 국한하였으나 고객들의 욕구가 고도화됨에 따라 one stop shopping 서비스를 제공할 수 있는 종합물류업체로서 역할을 수행하도록 요구받고 있다. 화주들의 물류전략이 고도화되고 각 산업분야의 SCM이 확대되면서 포워더들도 SCM내 구성원으로서 역할을 수행하지 않으면 생존하기 어려운 상황이다.

EU통합으로 유럽 포워더들의 통관업무는 과거보다 급격히 감소되었으며 다른 물류업체와 제휴를 통한 서비스 범위확대를 지속적으로 추진하고 있다. 미국 포워더의 핵심사업은 수입통관업무와 해운 또는 항공화물포워딩으로서 내륙수송서비스는 제공하지 않으며, 유럽 포워더는 내륙수송을 주요 업무의 하나로 취급하고 있다는 점에서 미국과 유럽 포워더의 차이점이 있다. 그러나 최근 미국 포워더는 해운과 항공포워딩은 물론 물류서비스, IT기능제공, 특수화물취급, 부가가치서비스, 금융서비스 등으로 다양화, 고도

화 전략을 추진하고 있다. 일반적으로 포워더의 평가기준은 단순히 특정수송수단의 서비스능력 뿐만 아니라 복수의 수송수단, 통관, 물류, 정보처리 등의 종합물류서비스 능력에 따라 좌우되기 때문에 우리나라 포워더들도 자신의 역할에 대하여 재인식해야 할 시점이다.

물류선진국 포워더의 변신

유럽의 포워더들은 역내국가간 통관절차가 불필요해짐에 따라 역내수송서비스의 강화와 고객 SCM의 개혁을 목표로 물류서비스 개발을 적극 추진중이다. Danzas, Kuhne & Nagel, Panalpina도 유럽 전체의 네트워크를 구축하고 글로벌 영업활동을 전개중이고 Exel, Tibbett & Britten과 같은 물류기업도 북미지역까지 서비스 범위를 확대하였으며, 창고 및 배송업무 등 고도화된 계약물류서비스 제공에 노력하고 있다. 유럽의 대형 포워더들은 물류시장으로 진출을 적극 추진하고 있고 업체별로 핵심사업의 비중이 다소 차이는 있으나 대체로 유럽시장에 기반을 두고 글로벌 시장으로 네트워크를 확대해가고 있다. Kuhne & Nagel사와 Panalpina사는 국제수송은 물론 국내수송을 포함하여 종합수송서비스를 제공하는 포워딩에 초점을 두고 있으며, Schenker사 및 Danzas사는 유럽역내수송에 초점을 두고 있다. Kuhne & Nagel사는 정보기술부분을 강화하기 위하여 미국의 i2Technologies사와 제휴관계를 구축하고 SCM 및 e-business시장에 진출하였다. Kuhne & Nagel은 창고 및 물류시장의 기반과 글로벌 포워딩 네트워크를 바탕으로 종합포워딩 및 계약물류 그리고 최종적으로는 SCM 솔루션 제공자 내지 4PL을 지향하고 있다.

미국 포워더는 항공화물을 주로 취급하는 경우와 수입통관업을 기본으로 하고 서비스범위를 확대하는 경우로 대별되나, Emery Worldwide, Bax Global 등 포워더는 해운화물도 취급하는 종합물류서비스를 제공하며 FedEx, UPS, DHL 등과 같은 특송업체로 분류하는 경우도 있다. 항공화물 포워더로 출발한 FedEx, UPS는 포워딩업체와 통관업체를 인수함으로써 종합물류기업으로 변신을 적극 추진하고 있다. IT기술의 발전에 따라 전자상거래 서비스와 SCM을 지원하기 위한 FedEx Trade Networks, UPS e-Logistics를 운영함으로써 e-commerce 및 물류서비스 고도화를 적극 추진하고 있으며, 3PL 시장에

적극 참여하고 있다. 특히 UPS는 물류, 컨설팅, 전자상거래, 금융서비스 4개 분야를 중심으로 서비스 특화전략을 수립하고 있으며 기술개발, 쇼핑타운 등까지 사업범위를 확대하고 있다.

8개 포워더와 9개 항공사들은 2000년 6월 GF-X(Global Freight Exchange)라는 온라인 항공마켓플레이스를 구축하는 등 주요 포워더들은 세계적인 네트워크를 구축하고 종합 SCM을 지원하기 위한 글로벌 정보체제를 구축하고 있으며, 전자상거래 시장의 확대에 따라서 B2B 및 B2C 시장에서 SCM을 지원하기 위한 e-commerce 능력을 강화하고 있다. 독일의 Deutsche Post 그룹은 우편, 특송서비스, 물류, 금융서비스의 4개 분야를 핵심비즈니스로 설정하고 Deutsche Post World Net(DPWN)이라는 글로벌 전략을 추진 중이며, DPWN 목표중 하나가 e-business에 적극 참여와 물류IT의 개발을 위한 투자확대이다. 일본의 日立物流는 그동안 축적된 정보시스템과 컨설팅능력 등 노하우를 바탕으로 독자적인 물류시스템을 개발, 일반 화주기업의 물류시스템 제안과 개선은 물론 부품조달, 재고관리, 제품수송 등 물류서비스를 포괄적으로 제공하고 있다. 日本通運도 3PL로서 최적경로의 구축과 물류시스템이 기획, 컨설팅활동을 수행하고 있다.

국내 포워더들도 종합물류업체로서 기능을 한층 강화해야

국내 포워더는 대부분 영세하며 업무영역도 소수 업체를 제외하고는 극히 제한적인 범위의 서비스를 제공하고 있다. 물류선진국 포워더들처럼 세계적인 네트워크를 구축하고 계약물류 나아가 종합 SCM 솔루션을 제공하는 국내포워더는 거의 찾아보기 어려운 실정이다. 해외 우수 포워더나 물류 업체들이 국내시장에 상륙하여 물류시장점유율을 확대해가고 있는 시점에서 국내 포워더들도 외국 포워더들처럼 세계적인 네트워크를 구축하고 특송서비스, 우편, 물류서비스 등 신속하고 신뢰성있는 고도화된 물류서비스를 제공할 수 있는 종합물류업체로서 기능을 한층 강화해야 할 필요성이 제기되고 있다.

국내 포워더들은 중국, 동남아, 일본 등 아시아 지역에 먼저 네트워크를 구축하고 점차 세계로 네트워크를 확대하도록 노력해야 하며, 국내 물류기업 또는 우수한 외국 포워더들과 전략적 제휴를 확대함으로써 서비스 지역 및 서비스 범위

를 확대하도록 해야 한다. 또한 국내 포워더들도 3PL시장이 활성화된 미국과 유럽의 포워더들과 같이 계약물류 나아가 종합 SCM서비스를 제공할 수 있는 역량을 키워야 하고, 특히 정보시스템 투자에 노력해야 하며 나아가 전자상거래 확대에 대비하여 인터넷에 기초한 온라인 정보교환 또는 마켓플레이스 구축에도 많은 관심을 기울여야 한다. 나아가 국내 포워더들도 전문화된 핵심사업을 바탕으로 컨설팅이나 금융서비스와 같은 새로운 서비스를 제공할 수 있는 역량을 키우고, 물류기획으로부터 물류재구축까지 모든 분야에 대한 노하우를 바탕으로 고객의 경영전략에 적합한 최적의 물류시스템을 설계하고 제안할 수 있는 능력을 가지도록 해야 한다.

국내 포워더들은 향후 다음과 같은 사항에 초점을 두고 서비스 전략을 강화해야 한다.

첫째, 고객들이 충분히 만족하고 기대할 수 있는 글로벌 네트워크와 물류시스템을 구축하여 신속하고 다양한 부가가치 물류서비스를 제공할 수 있는 역량을 키워야 한다.

둘째, 직원들 모두가 항상 혁신적인 사고와 전향적인 태도로 모험을 두려워하지 않으며, 물류 전문지식은 물론 영어, 중국어 등 언어능력도 갖춘 전문인력으로 무장해야 한다.

셋째, 국내물류와 국제물류의 조화를 계획하고 조직하며, 세계 경제 및 물류환경의 변화에 따라 즉시 대응할 수 있는 적극성과 탄력성을 가지고 있어야 한다.

넷째, 국제물류시장을 충분히 분석하고 특화된 부가가치 물류서비스는 무엇이며 나아가 국제 금융 또는 외환거래 등도 고객에게 서비스할 수 있는 능력을 갖추도록 노력해야 한다.

다섯째, IT시대의 도래에 따라 정보시스템의 도입 및 그 활용을 극대화하고 경우에 따라서는 정보시스템의 아웃소싱을 통해서라도 화물추적시스템, 운항스케줄 등의 서비스를 제공할 수 있어야 한다.

여섯째, 물류서비스 제공시 사고의 예방과 대책을 수립하고 멸실, 분실, 지연 등 문제발생시 신속하게 처리하는 위기관리능력을 배양하고 고객과 신뢰관계를 구축해야 한다.

일곱째, 정적 개념의 물류체제에서 플로우 개념의 물류체제로 전환하고 단순 물류서비스에서 전체적인 물류흐름 또는 화주기업과 SCM상 물류체제를 구축해야 한다.

약정한 제소기간 소멸시효

사 건 번 호 : 86다카2107 판결
 선 고 일 : 19870623
 사 건 명 : 구 상 금
 출 처 : 공806.1216(16)

【주 문】 상고와 부대상고를 모두 기각한다.
 상고 소송비용은 상고인 및 부대상고인의
 각 부담으로 한다.
 【이 유】 상고이유를 판단한다.

[판시사항 재판요지]

- [1] 제소기간의 약정으로 소멸시효에 관한 상법이나 민법 규정의 적용이 배제 되는지 여부
 - 당사자 사이에 해상운송인의 책임에 관하여 제소기간을 약정하고 그 기간 연장에 합의하였다 하더라도 위와같은 제소기간의 약정과 그 기간연장에 관하여 상관습법이 확립되었다고 인정되지 아니한다면 그러한 약정과 합의에 의하여 위 소멸시효에 관한 상법이나 민법 규정의 적용을 배제할 수는 없다.
- [2] 소멸시효 완성후에 채권자의 제소기간 연장 요청에 대한 채무자의 승인을 소멸시효이익의 포기로 볼 수 있는지 여부 - 채무자가 소멸시효가 완성된 이후에 여러차례에 걸쳐 채권자의 제소기간 연장요청에 동의한 바 있다라도 그 동의는 그 연장된 기간까지는 언제든지 채권자가 제소하더라도 이익이 없다는 취지에 불과한 것이지 완성한 소멸시효 이익을 포기하는 의사표시까지 함축하고 있는 것은 아니다.
- [3] 상법 제121조 제3항의 '악의인 경우'의 의무
 - 상법 812조에 의하여 준용되는 같은법 121조 3항에 규정된 운송인이나 그 사용인이 "악의인 경우"라 함은 운송인이나 그 사용인이 운송물에 훼손 또는 일부 멸실이 있다는 것을 알면서 이를 수하인에게 알리지 않고 인도된 경우를 가리킨다.
- [4] 내·외국법인 사이에 발생된 손해배상채무의 변제방법
 - 외국법인이 국내법인을 상대로 한 운송계약 불이행으로 인한 손해배상청구 사건에서 당사자 사이에 그 채무의 변제를 다른 나라의 통화로 하기로 하는 특별한 약정이 없으면 채무자는 이행기의 환율에 의하여 환산한 한화로 변제하면 족하다.

1. 원고의 상고이유를 판단한다.

- (1) 제1점
 - 상법 제812조에 의하여 준용되는 같은법 제121조 제1항은 해상운송인의 책임에 관하여 '수하인이 운송물을 수령한 날로부터 1년을 경과하면 소멸시효가 완성한다'라고 규정하고 있는 바, 위 기간은 소멸시효 기간으로서 소멸시효의 이익을 미리 포기하거나 당사자 사이의 약정에 의하여 이를 배제, 연장 또는 가중할 수 없다 할 것이다(민법 제184조 제1항, 제2항).
 - 당사자 사이에 해상운송인의 책임에 관하여 제소기간을 약정하고 그 기간연장에 합의하였다 하더라도 위와 같은 제소기간의 약정과 그 기간연장에 관하여 상관습법이 확립되었다고 인정되지 아니하는 한 그러한 약정과 합의에 의하여 위 소멸시효에 관한 상법이나 민법 규정의 적용을 배제할 수는 없는 것이다.
 - 원심이 같은 취지에서 위와 같은 제소기간의 약정과 그 기간연장에 관하여 국제상관습법이 확립되었다고 인정되지 않는다고 판시한 다음, 수하인인 소외주식회사 S재팬이 해상운송인인 피고로부터 이 사건 운송물을 1980.4.16 인도받은 사실을 다툴없는 사실로 적법하게 확정하고 나서, 특별한 사정이 없는 한 피고의 해상운송인으로서의 운송계약이 불행으로 인한 이 사건 손해배상책임은 그로부터 1년이 경과한 1981.4.16 소멸시효가 완성되어 소멸하였으며, 소멸시효완성 이전에 한 시효기간의 연장합의는 무효라고 판단한 조치는 정당하고 거기에 소론과 같은 약정제소기간의 본질 및 그 기간연장에 관한 법리오해나 상관습법의 존부에 관한 채증법칙위배 또는 상관습법과 민법의 적용순위에 관한 법리오해 등의 위법이 있다 할 수 없으며, 논지는 위와 다른 견해에서 제소기간의 약정과 그 기간연장에 관하여 국제상관습법이 확립되어 국내법적 효력이 있고 따라서 위 소멸시효에 관한 상법이나 민법의 규정의 적용이 배제되거나 위 상법에 규정된 기간이 제소기간임을 전제로 하여 원심판결을 탓하는 것으로서 그 전제가 잘못되어 받아들일 것이 못된다.

【재판전문】 대법원 1987. 6. 23. 선고 86다카 2107 판결
 【원심판결】 서울고등법원 1986.8.22선고, 85나 4090 판결

(2) 제2점

채무자가 소멸시효완성후에 소멸시효의 이익을 포기할 수는 있다 하겠으나 원심이 적법하게 확정된 바와 같이 피고가 1981.4.16 소멸시효가 완성된 이후에 여러 차례에 걸쳐 원고의 제소기간 연장요청에 동의한 바 있다 하더라도 그 동의는 그 연장된 기간까지는 언제든지 원고가 제소하더라도 이의가 없다는 취지에 불과한 것이지 완성한 소멸시효이익을 포기하는 의사표시까지 함축하고 있는 것이라고 볼 수는 없다 할 것이다(당원 1977.2.8선고, 76다606 판결참조).

같은 취지의 원심판단은 정당하고, 거기에 소론과 같은 시효이익의 포기에 관한 법리오해의 위법이 없으며, 위 제소기간의 연장동의를 시효이익을 포기하는 의사표시가 아닌 이상 제소기간을 연장해준 운송인이 나중에 소멸시효의 항변을 한다고 하여 이것만으로 금반언의 원칙 또는 신의칙에 반한다고 단정할 수도 없다.

한편 원심이 적법하게 확정된 바와 같이 확정된 바와 같이 피고가 소멸시효가 완성된 이후에 두차례에 걸쳐 원고에 대하여 이 사건 손해배상채무를 원고가 주장하는 손해금액의 20퍼센트 범위안에서는 이를 인정하고 그 배상을 제외하였다면 피고는 그 범위안에서는 그 채무를 승인하여 완성한 소멸시효이익을 포기한 것이라 할 것이고 이러한 시효이익의 포기는 가분채무의 일부에 국한된 의사표시로 보여진다.

같은 취지의 원심판단은 정당하고, 거기에 소론과 같은 시효이익의 포기에 관한 법리오해의 위법이 없으며, 위와 다른 견해에서 피고의 위 배상제외는 이 사건 손해배상채무 전부를 승인하여 소멸시효 이익을 포기한 것으로 보아야 한다는 논지는 받아들일 수 없다.

(3) 제3점

상법 제812조에 의하여 준용되는 같은법 제121조 제3항에 규정된 운송인이나 그 사용인이 '악의인 경우'라 함은 운송인이나 그 사용인이 운송물에 훼손 또는 일부멸실이 있다는 것을 알면서 이를 수하인에게 알리지 않고 인도된 경우를 가리킨다 할 것이다. 그런데 성립에 다툼이 없는 갑 제5호증(화물인수도협정서)의 기재에 의하면 이 사건 운송물(열연강판)의 양하장에서 수하인인 주식회사 S재팬의 직원과 운송인인 피고의 사용인인 선박의 일등항해사가 이 사건 운송물의 인도 수령시 공동으로 그 상태를 확인점검한 결과 운송물 일부(열연강판 329매)가 해수로 녹이 슨 것을 확인한 사실이 인정되는 바, 위 인정사실에 의하면 위 운송물의 인도당시 수하인의 직원에게도 위 운송물 일부가 녹이

스 것이 알려졌으므로 피고의 사용인이 이를 수하인에게 알리지 않고 인도한 것이라고 볼 수 없고, 따라서 피고는 '악의'의 운송인에 해당되지 아니한다 할 것이다.

원심이 피고는 '악의'의 운송인에 해당되어 이 사건 손해배상채무에는 1년의 단기소멸시효가 적용되지 않는다는 원고의 주장에 대하여 아무런 판단을 하지 아니한 것은 논지가 지적하는 바와 같이 잘못이라 하겠으나 위에서 본바와 같이 피고는 '악의'의 운송인에 해당되지 아니하므로 원심의 위 잘못은 판결결과에 영향이 없다. 논지는 이유없다.

(4) 제4점

당사자 사이에 채무의 변제를 다른 나라의 통화로 하기로 하는 특별한 약정이 없으면 채무자는 이행기의 환율에 의하여 환산한 한화로 변제하면 족하다 할 것이다(당원 1978.5.23 선고, 73다1347 판결 참조).

당사자 사이에 이 사건 손해배상채무의 변제를 일화로 하기로 하는 특별한 약정이 없는 이 사건에 있어서 원심이 이 사건 손해배상채무의 이행기의 환율에 의하여 일화를 한화로 환산한 금액의 지급을 명한 조치는 정당하고 거기에 소론과 같은 환율적용에 관한 법리오해가 있다 할 수 없다.

2. 피고의 부대상고이유에 관하여,

피고가 소멸시효가 완성된 이후에 두차례에 걸쳐 원고에 대하여 이 사건 손해배상채무를 원고가 주장하는 손해금액의 20퍼센트 범위 안에서 이를 인정하고 그 배상을 제외한 것이 피고가 그 범위 안에서 그 채무를 승인하여 완성한 소멸시효이익을 포기한 것으로 본 원심판단이 정당하다함은 원고의 상고이유 제2점에 관하여 판단할 때 실시한 바와 같고, 위와 같은 배상제외가 화해계약을 청약한 의사 표시임은 논지가 지적하는 바와 같으나 배상의 범위를 20퍼센트로 특정하여 그 수락을 요청한 위 배상제외에는 그 특정한 채무를 승인하여 시효이익을 포기하는 의사표시도 포함된 것으로 보여지므로 위 배상제외가 단순히 화해계약을 청약한 것에 불과하고 시효이익을 포기한 것이 아니라는 논지는 받아들일 것이 못된다.

3. 결국 논지는 모두 이유 없으므로 원고의 상고와 피고의 부대상고를 각 기각하고, 상고 소송비용은 각자의 부담으로 하여 관여법관의 일치된 의견으로 주문과 같이 판결한다.